



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
PÓS-GRADUAÇÃO MBA – GESTÃO DO
AGRONEGÓCIO

PECCA

PEDRO VIER

MODELOS DE COMERCIALIZAÇÃO DE CANOLA NO BRASIL

CURITIBA
2011



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
PÓS-GRADUAÇÃO MBA – GESTÃO DO
AGRONEGÓCIO

PECCA

PEDRO VIER

MODELOS DE COMERCIALIZAÇÃO DE CANOLA NO BRASIL

Trabalho apresentado para obtenção do título
Master Business Administration em Gestão do
Agronegócio no curso de MBA em Gestão do
Agronegócio pelo Departamento de economia
rural e Extensão, Setor de Ciências Agrárias,
Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. João Batista Padilha
Junior

CURITIBA
2011

DEDICATÓRIA

*Dedico este trabalho à todos que sempre buscaram o novo e não desistiram ao encontrar
obstáculos em seu caminho.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço à todos que ajudaram direta ou indiretamente na execução deste trabalho e na conclusão desta etapa tão importante na vida de um aluno, que é a busca contínua pelo conhecimento. Aos entes queridos, professores atenciosos e amigos presentes em toda a jornada do curso.

SUMÁRIO

1. DIAGNÓSTICO	1
2. MARCO TEÓRICO	2
2.1.Histórico	2
2.2.Evolução dos preços	2
3. MATERIAL E MÉTODOS	3
3.1.Materiais	3
3.2.Métodos	3
4. RESULTADOS ESPERADOS E DISCUSSÃO	4
4.1.Resultados esperados	4
4.1.1. Hedge	4
4.1.2. Classificação	4
4.1.3. Comercialização dos grãos	4
4.2.Discussão	4
4.2.1. Hedge	5
4.2.2. Classificação	9
4.2.3. Comercialização dos grãos	10
5. CONCLUSÃO	13
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	14

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1** – Gráfico de preços e contratos de canola grão. *Fonte: Conab* 9
- Figura 2** – Comercialização mundial de canola, países importadores e exportadores. *Fonte: ICE futures Canada* 10
- Figura 3** – Fluxograma de comercialização da produção de canola no Brasil. *Fonte: USDA* 12

LISTA DE TABELAS

- Tabela 1** - Padrão internacional de classificação de grãos de canola. *Fonte: USDA* 6

LISTA DE GRÁFICOS

- Gráfico 1** - Evolução dos preços do Grão de Canola e Soja. 3
- Gráfico 2** - Gráfico de produção mundial de canola, com última atualização em 2008. 11

RESUMO

A comercialização de canola nunca teve uma regulamentação no Brasil por não se apresentar como cultura representativa, mas com o crescimento do programa de produção de biodiesel, este veio por fomentar a produção de novas oleaginosas, como é o caso da canola, que cresceu cerca de 40% do último ano para este. Este trabalho sugere métodos de se incrementar a comercialização deste produto, visto que sua padronização é conhecida internacionalmente mas no Brasil ainda é novo. É demonstrada toda a cadeia de produção no Brasil, seus agentes e métodos de comercialização. Para a garantia de sustentabilidade da produção, são realizados contratos à termo com cerealistas, revendas e cooperativas atuantes no processo, anteriormente ao plantio da safra, estes últimos realizam contratos com os produtores, garantindo a produção. Alguns métodos são sugeridos para que se tenha uma melhor garantia de comercialização e rentabilidade, como a utilização de sistema de hedge, visto que os preços da oleaginosa são baseados em soja. Portanto viabilizando a utilização de um hedge alternativo, em soja, visando o travamento de preço na canola. Também é demonstrado os métodos de classificação e padronização à nível mundial e nacional, discutindo-se maneiras de garantir o padrão exigido. E os métodos de comercialização efetivos, que são feitos todos via contrato à termo, e que devem ser improvisados de maneira à garantir as indústrias, produtores, cerealistas e todo o agente participante do processo.

Palavras-chave: *Canola, Colza, Comercialização, Rapeseed, Hedge.*

1. DIAGNÓSTICO

Este estudo tem por objetivo geral diagnosticar e projetar soluções a curto, médio e longo prazo para a comercialização de canola grão.

A Canola, terceira oleaginosa mais cultivada em todo o mundo, apresenta pouca representatividade no sistema de cultivo brasileiro, visto sua recente implantação, conjuntamente com o programa nacional de produção de biodiesel, que visa à produção sustentável deste combustível renovável, apoiando-se principalmente na diversificação de culturas oleaginosas, sendo que hoje mais de 80% de todo o biodiesel produzido tem sua origem da soja.

Para isto o governo federal institui esta obrigatoriedade de fomento por parte das indústrias produtoras. E a cultura que mais se adaptou ao programa e ao sistema de cultivo de plantio direto foi a canola, por não necessitar de muitos investimentos em maquinários, o produtor consegue plantar e colher praticamente com as mesmas máquinas utilizadas no cultivo da soja e milho.

Com isto a produção de canola na safra 2009/10 cobria cerca de 31 mil hectares no Brasil, já na safra 2010/11 esta área já subiu para 45,9 mil hectares, um incremento de 48%. Estima-se que a área cultivada na safra 2011/12 ultrapasse os 55 mil hectares, ou seja, um incremento de quase 20%. Ou seja, o cultivo desta está crescendo em passos largos, mas para que a cultura se consolide necessita-se de vários fatores que corroboram para o sucesso desta, como assistência técnica bem treinada, fornecimento de insumos adequados, equipamentos e maquinários próprios para esta, e acima de tudo, uma cadeia de comercialização muito bem estruturada, com unidades recebedoras, beneficiadoras, que possam padronizar os grãos produzidos e normatizá-los segundo padrão internacional.

Um dos maiores gargalos à produção de tão nobre oleaginosa é a comercialização, um dos motivos é pela alta distribuição e baixa concentração de produtores, dificultando assim a construção e manutenção de unidades beneficiadoras preparadas a receber este grão, aumentando assim os custos para adaptação de unidades já existentes, de logística ao seu destino final, e aumento de custos para uma possível exportação deste.

O Objetivo geral do trabalho é buscar soluções para a cadeia da canola, em nível privado, onde uma empresa que inicia o fomento desta necessita se preparar para a comercialização dos grãos e o posicionamento deste no mercado, seja em óleo, em farelo ou em grão, estudando todas as margens, custos, receitas, etc. Até se chegar a um preço final para o saco de canola, e opções de

comercialização. Também podemos enunciar os objetivos específicos que será o de buscado mercados para o grão, óleo e farelo de canola, identificação dos gargalos da comercialização da canola; soluções à nível macro para os gargalos comerciais do grão; identificação de incentivos governamentais em outras culturas que possam ser recomendados à cultura da canola.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Histórico

A Canola é uma planta da família das Brassicas, mesma família do repolho, mostarda, colza e nabo, seu nome científico *Brassica napus* var. *oleífera* já cita tal correlação. Desenvolvida a partir da colza, canola que vem do inglês *Canadian Oil Low Acid*, tem sua origem no Canadá, país que dá o nome à mesma sendo definido como "...um óleo que deve conter menos de 2% de ácido erúico e cada grama de componente sólido da semente seco ao ar deve apresentar o máximo de 30 micromoles de glucosinolatos " (CANOLA COUNCIL OF CANADA, 1999).

O melhoramento e seleção desta oleaginosa visava um óleo de alta qualidade nutricional e que não fosse tóxica como sua prima, a colza. Esse possui alta quantidade de Ômega-3, fator de grande valor por reduzir triglicerídios e controlar arteriosclerose, vitamina E que é um antioxidante que reduz radicais livres, gorduras mono-insaturadas, visando reduzir LDL e o menor teor de gordura saturada de todos os óleos vegetais.

O farelo de canola contém cerca de 34 a 38% de proteínas. (EMBRAPA,2011)

No Brasil atualmente é cultivado apenas canola primaveril, da espécie *Brassica napus* L. var. *oleífera*. As pesquisas e o cultivo de canola iniciaram-se em 1974 no Rio Grande do Sul, e nos anos 80, no Paraná. Em 2000, a doença canela-preta, dizimou as lavouras de canola no Rio Grande do Sul, sendo causada por um fungo.

Os maiores produtores no Brasil são hoje Paraná e Rio Grande do Sul, com 12,6 mil ha e 30 mil ha respectivamente (CONAB,2011). No Mundo os maiores produtores são China seguida por Canadá, com 13,2 mi de toneladas e 10,3 mi de toneladas respectivamente (USDA, JUNHO 2009).

2.2. Evolução dos preços

Os preços de canola hoje são balizados pela soja, geralmente indexados ao preço desta última. Como pode ser observado no gráfico 1, temos a evolução dos preços do grão de canola e soja até o ano de 2009.

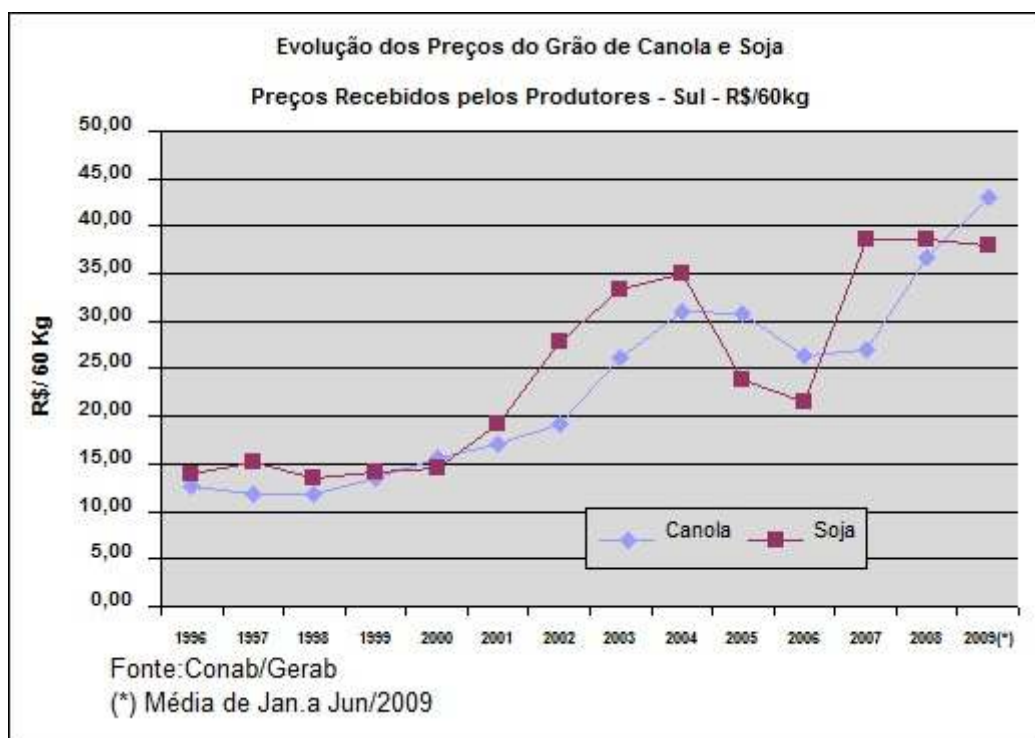


Gráfico 1 – Evolução dos preços do Grão de Canola e Soja.

Fonte: Conab

Como pode-se reparar, os preços seguem praticamente o mesmo padrão, por ser uma oleaginosa, com vários substitutos em potencial, como o óleo de soja, de palma, de girassol, entre outros, possui uma demanda extremamente elástica, variando sua demanda conforme seu preço e vice-versa. Como podemos ver os últimos preços giram na casa dos R\$40,00 por saco de 60 kg.

3. MATERIAL E METODOLOGIA

3.1 Materiais

Para o desenvolvimento deste trabalho, será necessário dados de órgãos estaduais, empresas privadas nacionais, empresas privadas internacionais e produtores rurais. Para a obtenção destes será necessário a utilização de um veículo automotivo, um computador para a compilação de dados e gastos com viagens para obtenção de dados.

3.2 Métodos

O trabalho compete a visita à empresas fomentadoras de canola, como: Revendas, Indústrias de biodiesel, Indústrias de óleo e Comercializadoras do grão; também será realizado visitas e contatos com órgãos estaduais e federais, como CONAB e DERAL-PR; e por fim visitas e contato com empresas internacionais, como: Cooperativas paraguaias, Comercializadoras de óleo alemã, entre outros. Tudo isto visando-se obter a maior quantidade de dados possíveis para

se produzir um trabalho com conteúdo mais próximo do verídico, identificando os reais gargalos do processo de comercialização e buscando soluções.

4. RESULTADOS ESPERADOS E DISCUSSÃO

4.1. Resultados esperados

4.1.1. Hedge

Para os trabalhos descritos neste artigo, espera-se encontrar algum sistema de hedge para o grão canola que possa auxiliar os produtores na fixação e garantia dos custos, assim como se é praticado com a cultura da soja, garantindo a segurança em nível de preço;

4.1.2 Classificação

Também é visado a caracterização do grão e classificação interna deste com os requisitos do mercado internacional, para posterior comercialização em nível mundial;

4.1.3 Comercialização dos grãos

Sistema de comercialização nacional que garanta a compra de toda a produção por parte do sistema privado, auxiliando o produtor na hora da venda do produto final, que levará a ter-se uma garantia da sustentabilidade do programa de produção de canola.

4.2. Discussão

Em um mercado novo onde todos os players não estão muito bem estabelecidos, temos vários especuladores atuando, buscando lucrar com a nova atividade. Porém estes, por sua vez, ajudam na liquidez, mas atrapalham no estabelecimento da cultura. Pois esta última necessita de assistência técnica adequada para garantir que as melhores práticas agronômicas estão sendo utilizadas, pois não basta apenas plantar e o que colher estar à disposição do mercado, para o real estabelecimento da canola necessita-se que o produtor que cultivou canola este ano, colha suficientemente bem para que no ano seguinte ele possa, com certa segurança, voltar a cultivar a canola e querer que esta seja uma opção de inverno para sua propriedade rural. Como estabelecido pelo Programa Nacional de Produção e Uso do Biodiesel (PNPB), determinado pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário, as indústrias produtoras de biodiesel têm a obrigação de fomentar novas culturas à fim de quebrar a dependência da soja para a produção deste. Com isto as empresas produtoras de biodiesel estão iniciando o fomento, no caso da região sul, a cultura que se adaptou perfeitamente às condições sem concorrência direta com a produção de soja, que é notadamente de verão, foi a canola. Portanto as empresas produtoras do combustível estão fomentando a cultura, visando o objetivo maior que é o de produzir mais óleo

por hectare. Enquanto com a soja temos, em média, 540 kg de óleo, com a canola podemos chegar a 972 kg de óleo por hectare, isto dependendo da produtividade que tivermos nestas duas. Atualmente a produção de óleo de canola por hectare está na faixa dos 540 kg, ou seja, a mesma quantidade da soja, só que no período de inverno, totalizando em um ano agrícola em 1080 kg de óleo por hectare, se o produtor rural cultivar soja no verão e canola no inverno.

Com avanços tecnológicos e adaptação das tecnologias já utilizadas em outros países, como Canadá e Austrália, podemos chegar a produzir os 972 kg de óleo no inverno, totalizando no ano agrícola 1512 kg de óleo de produção por hectare, conseguindo suprir boa parte da produção de biodiesel e disponibilizando óleos de melhor qualidade ao mercado, ou seja, aumentando a oferta podemos possuir uma demanda maior para o biodiesel sem afetar em quantidade significativa o preço.

Para que esta realidade se confirme, a de que podemos produzir muito mais óleo por hectare, necessita-se de um apoio forte dos players do mercado de óleos, visto que o PNPB está realmente incentivando esta produção, vão surgindo os gargalos que precisam ser corrigidos.

4.2.1. Hedge

Desde que se iniciaram as negociações em mercadorias de bolsas e futuros, tem se registros das aplicações dos mercados futuros há muitos séculos atrás nas negociações de arroz no antigo oriente, e ao decorrer do desenvolvimento dos mercados mundiais, foram surgindo aplicações e sofisticações desse mercado, onde hoje assistimos quantias de trilhões de dólares negociando diariamente em todo mundo. Basicamente, estamos falando de um mercado como qualquer outro, onde existem compradores e vendedores, portanto, desmistificando qualquer outro tipo de imagem que possa surgir quando falamos de futuros, estamos falando de comprar e vender algo a um determinado preço.

A origem mais aceita, ou mais conhecida, é a das tulipas, podemos encontrar diversas terminologias para este episódio, como mania das tulipas, tulipomania, tulipamania, febre da tulipa ou crise das tulipas, sendo estas expressões referentes a um fato ocorrido na história dos países baixos, o que levou à origem da primeira bolha especulativa conhecida (THE TULIPOMANIA). Hoje, tais termos são aplicados metaforicamente a qualquer bolha especulativa em grande escala.

As tulipas foram levadas aos países baixos no século 14. Suas flores, muito apreciadas por sua beleza, acabaram sendo muito procuradas, favorecendo o aumento dos preços, como conhecido na lei universal da oferta e demanda, em que quando se tem pouca oferta de um produto e uma

grande demanda por este, os preços tendem a subir, e somente o tem o produto aqueles dispostos à pagar o preço exigido pelo mercado (YO, GOAN T.). Com o passar dos anos, os preços aumentavam cada vez mais rápido, tornando o comércio de bulbos de tulipas bastante lucrativo. As pessoas, independente das classes, vendiam propriedades particulares para investir em tulipas, e por volta da década de 1630 surgiram contratos de futuros para negociar os bulbos antes mesmo da colheita, os produtores de bulbos vendiam contratos pré-estipulados em preço e quantidade para possíveis investidores, em sua maioria conhecido hoje em dia como *especuladores*, que são os agentes que dão liquidez ao mercado, sem eles não haveria liquidez suficiente para que o negócio fosse realmente efetivado. Em 1637, devido a diversos fatores, houve uma perda de confiança em tais títulos, levando muitos a uma corrida para o resgate de seus investimentos. Consequentemente, os preços caíram subitamente, e inúmeros negociantes foram à falência.

Hoje temos o mercado de mercadorias e futuros estabelecidos como são, com algumas características ainda do início do mercado, de 1630, mas com diversos ajustes que acabam por obrigar as partes a honrarem com o contrato ali estabelecido, com formas de ajustes diários de conta, com margens de garantia, que levam o *trader* a se comprometer com garantias reais, seja em moeda ou em papel de outras atividades financeiro-econômicas (HULL, J.).

As operações hoje existentes para se negociar mercadorias na BM&F, Bolsa de Mercadorias e Futuros de São Paulo, são: contratos à termo, contratos futuros, opções e swap (BMFBOVESPA). Nos contratos à termo, em que um contrato de compra ou venda de um ativo em determinada data futura, com um determinado preço especificado, o contrato é firmado entre duas instituições financeiras ou entre uma instituição financeira e um cliente corporativo, não sendo em geral negociado em bolsa, sendo negociado principalmente em balcão. Assim, o contrato a termo é pouco padronizado, de tal forma que as partes contratantes têm flexibilidade maior de negociação. Já para o contrato futuro temos uma certa semelhança com o contrato à termo, por ser também um contrato com um preço pré-estabelecido, e por ser um contrato de compra e venda de certo ativo, em uma data já estipulada entre as partes. Porém, com este último não temos a entrega física da mercadoria, hoje apenas 2% de todas as negociações tem sua entrega realmente efetivada (FORBES, Luiz F.). Para os contratos futuros temos condições pré-estabelecidas não só de preço ou de data, mas de padrões de qualidade, como por exemplo, para a soja temos 14% de umidade, 1% de impureza, entregue no porto de Paranaguá, isto para a BM&F, já para a CBOT, Chicago Board of Trading, maior bolsa de cereais do mundo, localizada na cidade americana de Chicago, sendo negociado em média 900 mil contratos por dia, sendo o giro financeiro diário em média de 500 bi de dólares. Todas estas exigências facilitam a negociação, por se ter um produto padronizado, este considerado então

“commodities”, e podendo ser negociado em qualquer local que adote estas características, necessitando apenas se atentar ao preço do produto, o que para produtos de origem agropecuária facilita muito, visto a diversidade encontrada em qualidade e locais de produção, este contrato pode ser considerado uma evolução do contrato à termo.

Como estamos falando de um derivativo, ou seja, que deriva de um ativo, como por exemplo, o contrato de opção de call de soja. Devemos ter em mente que, em apenas alguns casos encontraremos liquidações físicas das operações, ou seja, se falarmos em contratos futuros de soja como exemplo, não será necessário possuir soja “em mãos” para efetuar suas operações ou muito menos receber esta em qualquer momento da mesma, a grande maioria dos futuros principalmente os financeiros não tem liquidação física, existirão somente ajustes financeiros em relação à oscilação de preços.

Uma das melhores ferramentas para combater a oscilação de preços, que é comum no sistema de comercialização de commodities como soja e outros produtos agropecuários, realizamos o hedge. Com ele podemos, antes mesmo de plantar a safra, já fecharmos contratos de compra e venda, garantindo os custos com a safra, com vencimentos diversos, tanto na safra quanto na entre-safra.

Segundo LEUTHOLD, R. M. (1989), a ação de hedge é um processo de transferência de risco da oscilação de preços entre os atores, deixando o agente que faz hedge com o chamado risco de base. Risco de base é definido como a diferença entre o preço spot e o preço do contrato futuro da commodity.

CARTER, C. A. (1999) afirma que os produtores de commodities podem se beneficiar com a redução de risco de preço de seus produtos ao realizarem hedge – proteção – com contratos futuros. Essa teoria é corroborada com estudos realizados para se encontrar o ponto de hedge ótimo – o percentual da produção física que deverá ser negociada nos mercados futuros – atestando os benefícios na redução do risco de preço com o hedge.

Segundo HULL, J. (1996), hedge nos mercados futuros pode ser entendido como o processo de assumir uma posição futura contrária à assumida no mercado spot na data de vencimento do contrato. Stein (1961), Johnson (1960) e Carter (1999), usando a teoria da diversificação de carteiras, de nem hedge como o processo de possuir diversos ativos spot e futuro em uma carteira, visando à maximização do valor esperado de sua função de utilidade, escolhendo compor sua carteira com base nas médias de retornos e variâncias desses retornos dos ativos, isto devido ao risco de base entre o preço spot e futuro.

Quando a correlação entre o preço spot e o preço futuro é positivamente perfeita, diz-se que o hedge é perfeito, ou seja, não há risco de base. Entretanto, quando há oscilações distintas entre o preço futuro e o spot, a correlação é inferior à correlação positiva perfeita, diminuindo assim, a efetividade na redução de risco de preço proporcionada na operação de hedge. Se a correlação da variação entre os preços spot e futuro forem positivamente perfeita, então, afirma deve tomar uma posição igual em tamanho e contrária em posições no mercado, isto é, se no mercado spot – à vista - assumir uma posição short–venda, deve assumir uma posição long–compra - no mercado futuro na data do vencimento do contrato. Entretanto, devido a custos de carregamento dessas mercadorias no tempo e riscos de base, tal correlação da variação não é perfeita.

Para a canola não é diferente, existem duas bolsas de mercadorias no mundo que trabalham com contratos de canola, sendo estas duas as mais importantes para a cultura, em Nova York, a “New York Stock Exchange” é a que trabalha com commodities petrolíferas e de metais, a “Chicago Board of Trading” é a maior bolsa de commodities agrícolas hoje, mas não possui contratos de canola, a ICE Canadá “Intercontinental Exchange” é a bolsa que trabalha com contratos futuros de canola, sendo esta e a bolsa de Roterdam (ICE Europe) as duas que trabalham com este produto (ICE FUTURES).

Conforme pode-se visualizar na figura 1, o modelo gráfico dos contratos de canola negociados na bolsa ICE Futures, do Canadá, estes negociados em dólares canadenses por tonelada métrica de grãos de canola. Como pode-se observar os preços desta tiveram uma alta considerável desde março de 2010 até fevereiro de 2011.



Figura 1 – Gráfico de preços e contratos de canola grão.

Fonte: ICE futures Canada.

Tanto no Canadá por ser o berço da criação da canola, também é um dos maiores produtores, conjuntamente com China, Alemanha, Índia e Austrália. Ou seja, temos duas das principais bolsas nos países produtores: Canadá e Alemanha, Roterdam. Estas duas proporcionam maior segurança ao mercado, tanto à nível de produtor que pode travar seu preço de venda, através de

contratos futuros de venda de produto, como na compra pela indústria, que garante seu custo de matéria prima, independente das oscilações do Mercado.

4.2.2. Classificação

A Classificação dos produtos agropecuários é de fundamental importância, visto que temos um produto de origem vegetal ou animal, com um certo nível de perecibilidade e impureza, devemos adotar um sistema que seja confiável e que garanta tanto ao comprador quanto ao vendedor uma uniformidade na produção vendida/comprada para que as partes tenham bem estabelecido o que está sendo comercializado, por exemplo, um lote de grãos de soja com umidade de 18%, ao ser vendido se não for descontada a umidade, o comprador estará pagando o preço de soja por 4% de água presente neste. Se supuser que a saca de 60 kg de soja esteja cotada à R\$45,00, estará se pagando 2,4 kg de água pelo preço de 45 reais / 60 kg. Tampouco deixa de ser válido para o vendedor, que vende com umidade abaixo dos 14%, por exemplo, 10%, temos 4% menos água no lote, o que ao ser vendido por R\$45,00 deveria ser vendida à R\$46,80 por saca de 60 kg para se equiparar aos 14% de umidade praticada no mercado.

Para a canola, hoje é praticado uma classificação que abrange, umidade padrão como 9,5%, nível de impureza máximo na ordem de 1%, grãos verdes e ardidos de ordem máxima de 3%, sendo considerado grão verde todo aquele que apresentar alta concentração de clorofila internamente podendo ser visualizado facilmente apenas esmagando o grão.

U.S. Standards for Canola											
Grade	Maximum percent limits of --								Maximum count limits of --		
	Damaged Kernels			Conspicuous Admixture				Inconspicuous Admixture	Other material		
	Heat damaged (percent)	Distinctly green (percent)	Total (percent)	Ergot (percent)	Sclerotinia (percent)	Stones (percent)	Total (percent)		Animal Filth	Glass	Unknown Foreign Substance
U.S. No. 1	0.1	2.0	3.0	0.05	0.05	0.05	1.0	5.0	3	0	1
U.S. No. 2	0.5	6.0	10.0	0.05	0.10	0.05	1.5	5.0	3	0	1
U.S. No. 3	2.0	20.0	20.0	0.05	0.15	0.05	2.0	5.0	3	0	1
U.S. Sample Grade											

U.S. Sample grade is canola that:
 (a) Does not meet the requirements for U.S. Nos. 1, 2, or 3; or
 (b) Has a musty, sour, or commercially objectionable foreign odor; or
 (c) Is heating or otherwise of distinctly low quality.

Tabela 1 - Padrão internacional de classificação de grãos de canola. *Fonte: USDA*

Este refere-se ao padrão adotado pelo USDA (United States Department of Agriculture), onde abrange-se alguns índices máximos aceitáveis, como: Infecção por sclerotinia, presença de pedras e materiais minerais; dano nos grãos por calor e grãos verdes, entre outros.

4.2.3. Comercialização dos grãos

A canola sempre teve um entrave no Brasil, desde que chegou na década de 1970, pois os fazendeiros plantavam e não tinham para quem vender, e mesmo algumas empresas auxiliando no fomento tinham grande dificuldade em originar esta matéria prima aumentando os custos com estrutura física, e sazonalidade na originação deste, dificultando assim a viabilidade da cultura.

Mundialmente falando, existem grandes comercializadores, como Canadá, China, Europa, Austrália e até Paraguai com sua fatia no mercado, conforme pode-se visualizar na figura 2.

Conforme visualizado na figura 3, os maiores exportadores, e conseqüentemente produtores, são Canadá, Austrália, um pouco do leste europeu e Rússia. Mas o que não pode-se denotar na figura, é que Alemanha e França também são grandes produtores mundiais de canola, só que seus programas de produção de energia advinda de oleaginosas, como canola, acaba por consumir toda esta produção, não permitindo aos mesmos a exportação.

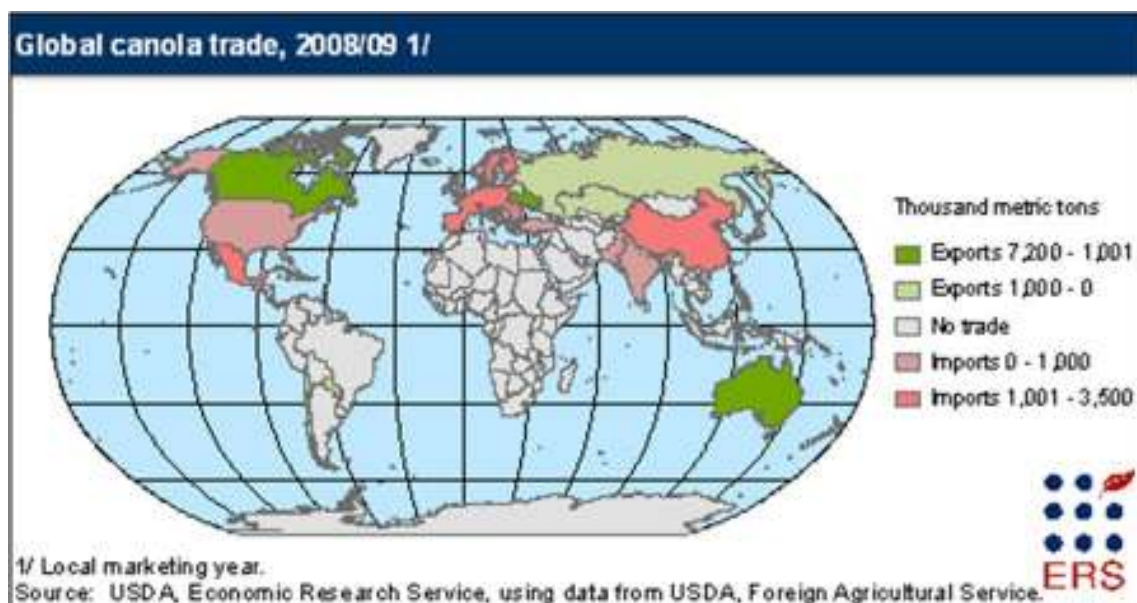


Figura 2 – Comercialização mundial de canola, países importadores e exportadores.

Fonte: USDA

Já para os importadores temos a China, que também é um dos maiores produtores, Europa, EUA e México. Por conta do Brasil não se ter tradição na produção, e muito menos no consumo de óleos nobres, não temos um grande atrativo em nosso país.

Conforme visualiza-se no gráfico 2, temos a produção mundial do ano de 2008, onde os maiores produtores são Canadá e China, porém conforme supracitado este última possui um alto consumo, portanto não aparece no mapa de comercialização mundial como um dos

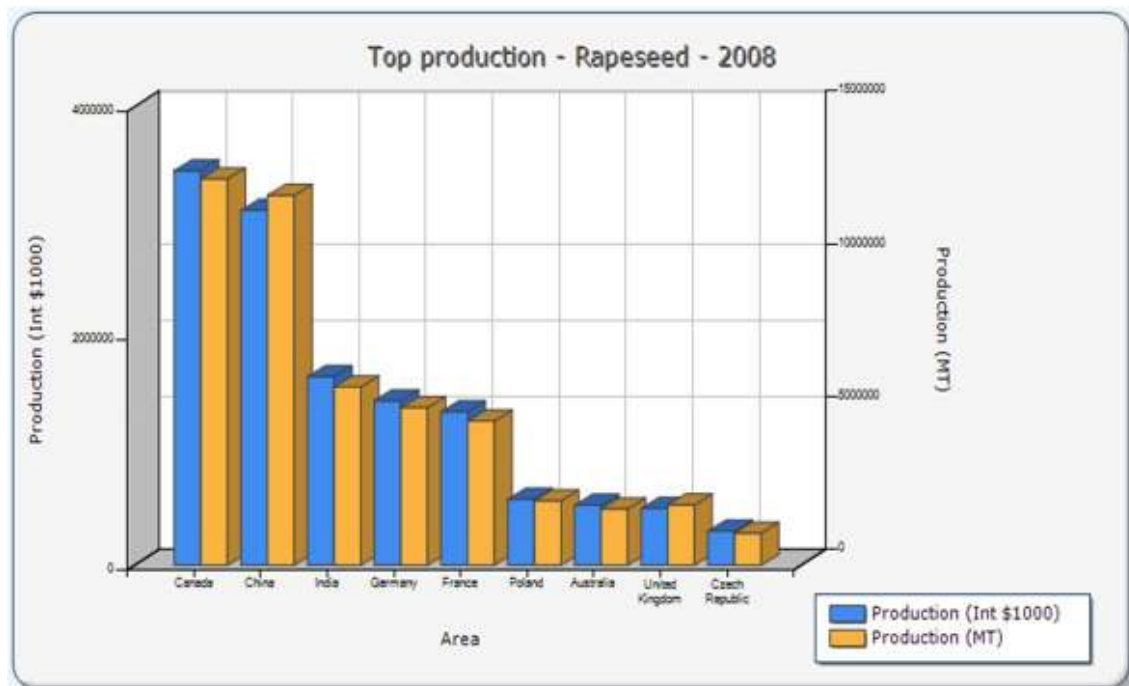


Gráfico 2 – Gráfico de produção mundial de canola, com última atualização em 2008.

Fonte: Canola Council of Canada

grandes exportadores.

Temos Alemanha e França com produções na casa das 5 milhões de toneladas cada, e Austrália, país que se assemelham as condições edafo-climáticas, a produção gira em torno de 1 mi de toneladas.

Hoje, os maiores originadores do grão no Brasil, sendo, Celena, Geovelli óleos e grupo BSBios Indústria e Comércio de biodiesel, trabalham com contratos à Termo, ou seja, o produtor antes mesmo de plantar fecha a venda de toda a produção à indústria, tendo a garantia da venda de seu produto no preço do dia balisado no preço da soja. O fluxograma de comercialização se dá conforme a figura 3, os grãos são vendidos do produtor para as cerealistas, revendas ou cooperativas. Estas por sua vez, realizam o trabalho de angariar volume para facilitar os trabalhos de logística, escoamento da produção, etc.

E também realizam o trabalho de limpeza e secagem do produto, para que se alcance o padrão comercializável. Após este processo de união de toda a produção temos a disponibilização deste para as indústrias processadoras que irão esmagar e realizar a venda do óleo para envasadoras nacionais. Também temos hoje a opção de exportação de toda a produção, mas que não alcança volume significativo para que se possa realizar tal canal de comercialização. Segundo pesquisa

algumas exportadoras estão requerendo 30 mil toneladas por mês para viabilizar o processo de exportação, e se levarmos em conta a produção nacional que deve girar em torno de 50 mil toneladas este ano de 2011, toda a produção nacional abasteceria apenas 1 mês e meio este canal.

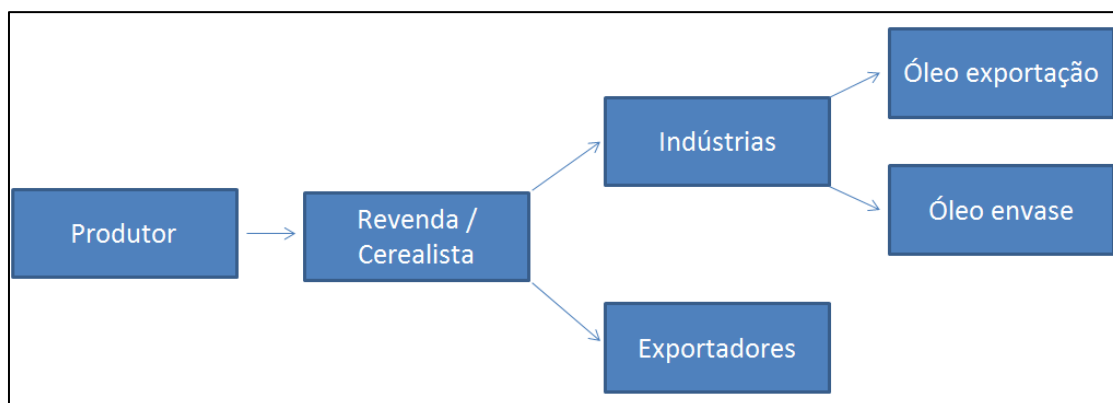


Figura 3 – Fluxograma de comercialização da produção de canola no Brasil.

Fonte: Canadian Grain Comission.

No quadrante Produtor, apesar do número incerto, este gira na casa dos 400 – 800 produtores em âmbito nacional. Já no quadrante Revendas/Cerealistas, estes estão na casa dos 50 – 80, e na indústria, temos cerca de 3 – 5, entre grandes e pequenas indústrias. Conforme o fluxo vai seguindo, temos uma diminuição no número de agentes atuantes. Exatamente pelo pequeno mercado existente no Brasil hoje. No estado do Paraná, temos aproximadamente 50 – 100 produtores, onde somente a empresa BSBios Marialva, trabalha hoje, indiretamente, com 50 produtores, e entre revendas, cerealistas e cooperativas que intermediam o processo, estes interagem com cerca de 13 unidades.

Para os produtores a melhor opção era que se tivessem vários compradores, mas por conta da baixa oferta de produto ainda não existem maiores compradores, sendo que estes devem aumentar em decorrência do aumento da disponibilidade de canola no mercado. O que geraria uma nova economia regional, agregando valor à produção estadual, e diminuindo a ociosidade de terras no cultivo de inverno.

Estes comercializadores / originadores citados acima, correspondem por 90% do mercado de canola no Brasil.

5. CONCLUSÃO

A Canola se apresenta como uma nova cultura, com características agrônômicas fantásticas, cujo as quais são imensamente procuradas pelos produtores rurais, visando aumento de produtividade, rotação de culturas, diminuição de pragas e doenças em lavouras estabelecidas,

dentre outros benefícios. A mesma conta com tecnologia de produção já existente há mais de 30 anos em países como Canadá, Austrália e Comunidade Europeia.

Esta nova cultura vem ganhando, avidamente, espaço na programação de plantio dos produtores nacionais. Os impedimentos que ainda persistem nesta são os métodos de comercialização escassos, que acabam por suprimir os que pensam em cultivar tal cultura, mas que decorrente do atual programa nacional de produção de biodiesel – PNPB ganhou força governamental como uma cultura que realmente possui capacidade de se estabelecer como oleaginosa de alto rendimento por hectare.

Para a comercialização dos grãos de canola, visto que este é balizado hoje em preços de soja pode se realizar *hedge*, ou seja, travamento dos preços na BM&F sabendo-se exatamente qual o valor a receber pelo seu produto, podendo concentrar esforços na produção. Este *hedge* pode ser realizado através de contratos de soja, realizando a venda de contratos futuros de soja com vencimento em Outubro na Bolsa de Mercadorias e Futuros, que apesar da baixa liquidez ainda sim apresenta tal ferramenta à disposição do produtor, de indústrias e traders. Atualmente para o plantio, os produtores rurais somente estão plantando canola com garantia de compra antecipada, portanto para tal, necessita-se de contratos pré-firmados com os produtores rurais, antes do plantio. E para não se comprometerem com preço, visto a Canola ser uma oleaginosa, que deriva dos preços destas, pode-se balizar o preço da saca de canola em soja, como descrito acima.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

BMFBOVESPA – Bolsa de mercadorias, futuro e valores – Disponível em: http://www.bmfbovespa.com.br/shared/iframe.aspx?altura=900&idioma=pt-br&url=www.bmf.com.br/bmfbovespa/pages/contratos1/Contratos1_2011.asp Acesso em 09 de Novembro de 2011 às 21:25 horas.

CARTER, C. A. Commodity futures markets: a survey. The Australian journal of agricultural and resource economics, v.43, n.2, p.209-247, 1999.

CANADIAN GRAIN COMISSION. Disponível em: <http://www.grainscanada.gc.ca/> Acesso em 09 de outubro de 2011 às 09:00 horas.

CANADIAN GRAIN COMISSION. Disponível em: <http://www.grainscanada.gc.ca/oggg-gocg/2011/10-canola-2011-eng.pdf> Acesso em 09 de outubro de 2011 às 09:00 horas.

CME GROUP – Disponível em: <http://www.cmegroup.com/company/visit/files/visitor-center-brochure-portuguese.pdf> - Acesso em 03 de novembro de 2011 à 20:00 horas.

CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/> > Acesso em 02 de outubro de 2011 às 21:00 horas.

COOPERBIO – Cooperativa mista de produção, industrialização e comercialização de biocombustíveis do Brasil. Disponível em: <http://www.cooperbio.com.br/> Acesso em 02 de outubro de 2011 às 21:30 horas.

EMBRAPA TRIGO – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. Disponível em: <http://www.cnpt.embrapa.br/culturas/canola/definicao.htm> Acesso em 02 de outubro de 2011 às 21:00 horas.

FORBES, Luiz F., ‘Mercados Futuros: Uma Introdução’ Editora Bolsa de Mercadorias & Futuros.

ICE FUTURES – Intercontinental Exchange. Disponível em: <https://www.theice.com/productguide/ProductDetails.shtml?specId=251> Acesso em 09 de outubro de 2011 às 09:00 horas.

INAGRODF – Instituto de estudos agrários e combate à pobreza. Disponível em: <http://www.inagrodf.com.br/> Acesso em 09 de outubro de 2011 às 09:00 horas.

HULL, J. Introdução aos mercados futuros e de opções. - São Paulo: Bolsa de Mercadorias & Futuros, 1996.

LEUTHOLD, R. M. The theory and practice of futures markets. – Champaign: Stipes, 1989.

RUDGE, Luiz Fernando & CAVALCANTE, Francisco, “Mercado de Capitais”- terceira edição, CNBV resultados e discussão como é a comercialização, quem compra, quem exporta, como é o mercado no Brasil, Paraná.

THE TULIPO MANIA – Disponível em: <http://www.thetulipomania.com/> - Acesso em 03 de novembro de 2011 às 20:00 horas.

USDA – United States Department of Agriculture – Grain Inspection, Packers & Stockyards Administration. Disponível em: <http://www.gipsa.usda.gov/> Acesso em 09 de outubro de 2011 às 09:00 horas.

YO, GOAN T. Operações a termo de mercadorias: “commodities” – 3ª ed. – Editora Brasimex Ltda., 1984.